

Presentaciones de Impacto: de lo Presencial a lo Virtual

Versión en línea

Habilidades para la comunicación oral persuasiva

Nota: Este curso es en la modalidad en línea a través de la herramienta Zoom. Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados. Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del curso en el grupo al cual se haya inscrito.

EXPOSITOR**Mtro. Osmay Vázquez López**

Obtuvo el título de Licenciado en Psicología, en la Universidad de la Habana, Cuba. Viajó a México desde 1997 con los beneficios de la Beca MUTIS que le fue concedida para cursar estudios de postgrado. Culminó la Maestría en Desarrollo Humano en la Universidad Iberoamericana, donde le otorgaron Mención Honorífica al investigar los temas: creatividad, comunicación y organizaciones. Se dedica a la consultoría para el desarrollo humano y organizacional; a la docencia y la investigación aplicadas a la empresa y al trabajo grupal en México y el extranjero (Argentina, Chile, Costa Rica, Guatemala, Panamá, Paraguay, República Dominicana y Estados Unidos). Está orientado a los temas: desarrollo del pensamiento (creatividad e innovación, solución de problemas y decisiones) e interacción humana (comunicación, liderazgo, equipos de trabajo y negociación). Ha trabajado en centros de investigación e impartiendo conferencias, cursos y talleres en instituciones académicas y en diversas industrias: bancaria, de bienes de consumo, energética, farmacéutica, financiera, química, minera y de seguros, entre otras. Cuenta con proyectos de formación orientados al desarrollo de habilidades; asesorías en gestión del cambio y en manejo de conflictos; e intervenciones para facilitar la toma de decisiones, o estimular la creatividad para conseguir nuevas soluciones, tanto para empresas nacionales como multinacionales (Banamex, Bimbo, Casa Cuervo, Church & Dwight, Cementos Moctezuma, Coca Cola, Colgate-Palmolive, Diageo, Femsas, Goldcorp, Grupo BAL, Iberdrola, ICA, Jugos Del Valle, Kuehne Nagel, Laboratorios Elli Lilly, L'oréal, Merck, Palacio de Hierro, Peñoles, PPG Comex, PriceWaterHouseCoopers, Ralph Wilson, Roche, Sanofi-Aventis, Santander, Seguros GNP, Siemens, Unilever, Xerox, Yves Rocher, Auditoría Superior de la Federación, Partido Acción Nacional, Petróleos Mexicanos, Poder Judicial de la Federación, Secretaría de Gobernación, etc.).

Actualmente es director de su propia consultora, Phyllos Consultores, fundada desde el 2004. Hoy comparte su tiempo entre la consultoría empresarial, la capacitación, el coaching ejecutivo y la docencia en la Escuela de Negocios del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). En éste se desempeña como catedrático desde el año 2000; es coordinador académico de distintos programas de postgrado y se le reconoce por su excelencia como

docente en la Maestría en Administración de Empresas, en Mercadotecnia y en los Programas Ejecutivos de Extensión Universitaria para instituciones privadas y públicas.

OBJETIVO

Que los participantes adquieran conocimientos relevantes y se orienten en la práctica en los factores críticos en comunicación oral para realizar presentaciones ejecutivas persuasivas en sus ámbitos de injerencia en el negocio, en foros presenciales o virtuales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Facilitar la estructura y la argumentación para la venta de ideas y proyectos durante la realización de presentaciones persuasivas de impacto en distintos foros de negocio presenciales o virtuales.

Mejorar el posicionamiento, la calidad de las propuestas y la influencia a otros en la empresa y a clientes externos, a través de la construcción, presentación y evaluación crítica de argumentos claros, concisos y bien razonados.

METODOLOGÍA

Las sesiones de trabajo online serán abordadas a manera de taller intensivo, dinámico y práctico, en el que se esbozarán teóricamente sólo aquellos conceptos mínimos necesarios para facilitar un aprendizaje significativo orientado hacia la conciencia y la acción de los participantes, dentro de un espacio orientado al desarrollo de habilidades relacionadas con la comunicación oral para realizar presentaciones persuasivas, tanto presenciales como virtuales.

Tanto el entrenamiento como la evaluación en comunicación oral se pondrá énfasis en: la exposición y venta de ideas de forma persuasiva; la observación y autoobservación de las presentaciones orales y la retroalimentación del desempeño comunicativo en presentaciones reales.

El taller está concebido como un espacio en el que se garantizará el manejo de herramientas específicas de comunicación oral. Éstas servirán tanto para la planeación de la presentación de impacto, como para resolver situaciones "reales" que enfrentan los participantes durante sus presentaciones.

Todos los participantes contarán con los elementos conceptuales necesarios y vivirán la experiencia en comunicación frente a grupo, desde la planeación y estructura de sus presentaciones, pasando por el desarrollo de éstas, hasta recibir la retroalimentación de quienes jueguen el rol de observadores-retroalimentadores. Es decir, los roles que se jugarán e intercambiarán permanentemente como elementos fundamentales de la estrategia que garantizará el aprendizaje significativo serán: planeadores-presentadores y observadores-retroalimentadores.

TEMARIO

1.- Planificación y estructura de la presentación.

- 1.1.- Objetivos y puntos clave.
- 1.2.- Cuerpo o desarrollo: la idea central.

2.- Preparación de contenidos convincentes para persuadir.

- 2.1.- Argumentación y contrargumentación: datos, resultados, casos y ejemplos.
- 2.2.- Introducción eficaz, desarrollo y cierre de impacto.
- 2.3.- Entablar relación y conseguir respuesta: lo que necesita la audiencia.

3.- Transmisión del mensaje, entablar relación y conseguir respuesta.

- 3.1.- Formulación de preguntas y sus propósitos.
- 3.2.- Funciones y tipos del apoyo audiovisual.

DURACIÓN

15 horas